



<https://latribunelibre.com/emploi/responsable-commercial-grands-comptes-f-h-2>

Responsable commercial Grands Comptes F/H

Description

Nous recrutons pour le compte de notre client, un acteur majeur dans le domaine de la sécurité électronique aux Antilles, spécialisé dans la vidéosurveillance, l'intrusion, le contrôle d'accès et la protection incendie. Pour renforcer sa présence auprès des Grands Comptes en Martinique, notre client recherche un **Ingénieur Commercial** capable de piloter et développer un portefeuille stratégique.

Description du poste :

En tant qu'Ingénieur Commercial Grands Comptes, vous jouerez un rôle central dans le développement du chiffre d'affaires de l'entreprise. Vos principales missions consisteront à :

- Prospecter activement de nouveaux clients Grands Comptes et identifier des opportunités d'affaires.
- Élaborer des solutions techniques et commerciales en collaboration avec les équipes internes pour répondre aux besoins spécifiques des clients.
- Assurer le suivi et la gestion de projets : de la phase de chiffrage à l'installation, en veillant à la satisfaction client.
- Rédiger les propositions commerciales et les réponses aux appels d'offres : mémoires techniques, devis, études de dimensionnement.
- Collaborer étroitement avec les équipes techniques pour garantir la réussite des projets et le respect des engagements pris.
- Participer à la stratégie commerciale de l'entreprise et à la réalisation des objectifs de croissance.

Ce que nous offrons :

- Rémunération attractive (fixe + variable déplaçonné) avec un package complet (véhicule de fonction, TR, etc.).
- Opportunité de travailler pour un acteur reconnu, avec des perspectives de développement professionnel en interne.
- Un poste stratégique avec un fort impact sur le développement commercial de l'entreprise.
- Formation continue et montée en compétences rapide pour une prise de poste réussie.

Si vous aimez les challenges commerciaux et souhaitez évoluer dans le secteur de la sécurité électronique, ce poste est fait pour vous !

Qualifications

Profil recherché :

Formation supérieure type école de commerce ou école d'ingénieurs (Bac+3 à Bac+5).

Organisme employeur

TALENTYS RH

Type de poste

Temps plein

Secteur

CONSEIL POUR LES AFFAIRES
ET AUTRES CONSEILS DE
GESTION

Lieu du poste

97213, LE LAMENTIN, LE
LAMENTIN, France

Salaire de base

29000 € - **Salaire de base**
65000 €

Date de publication

6 octobre 2024 à 13:01

Valide jusqu'au

05.11.2024

Expérience de 3 ans minimum dans le développement commercial BtoB, idéalement dans le secteur du courant faible ou des solutions de sécurité.

Excellentes compétences en communication, relation client et négociation.

Appétence pour les solutions techniques (vidéosurveillance, intrusion, contrôle d'accès) et capacité à concevoir des offres sur mesure.

Esprit entrepreneurial, autonomie et proactivité.